华新绿源资源科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-05

<table>
<tr><td>投资者关系
活动类别</td><td colspan="2">☐ 特定对象调研　　☐分析师会议
☐媒体采访　　☐业绩说明会
☐新闻发布会　　☐路演活动
☐现场参观　　☑ 电话会议
☐其他：</td></tr>
<tr><td rowspan="19">参与单位名称
及人员姓名</td><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td>方正证券股份有限公司</td><td>汇安基金管理有限责任公司</td></tr>
<tr><td>国泰海通证券股份有限公司</td><td>泓德基金管理有限公司</td></tr>
<tr><td>华安证券股份有限公司</td><td>明亚基金管理有限责任公司</td></tr>
<tr><td>华福证券有限责任公司</td><td>瑞达基金管理有限公司</td></tr>
<tr><td>华西证券股份有限公司</td><td>银华基金管理股份有限公司</td></tr>
<tr><td>开源证券股份有限公司</td><td>长盛基金管理有限公司</td></tr>
<tr><td>山西证券股份有限公司</td><td>招银理财有限责任公司</td></tr>
<tr><td>中国国际金融股份有限公司</td><td>上海东方证券资产管理有限公司</td></tr>
<tr><td>中泰证券股份有限公司</td><td>北京人寿保险股份有限公司</td></tr>
<tr><td>亚太财产保险有限公司</td><td>国华兴益保险资产管理有限公司</td></tr>
<tr><td>北京华诺投资管理有限公司</td><td>观富（北京）资产管理有限公司</td></tr>
<tr><td>乐世资本管理（深圳）有限公司</td><td>青骊投资管理（上海）有限公司</td></tr>
<tr><td>明世伙伴私募基金管理有限公司</td><td>重庆两江创投基金管理有限公司</td></tr>
<tr><td>重庆两江创投基金管理有限公司</td><td>深圳市华熙控股集团有限公司</td></tr>
<tr><td>上海度势投资有限公司</td><td>上海九方云智能科技有限公司</td></tr>
<tr><td>海南翎展私募基金管理合伙企业</td><td>张家港高竹私募基金管理有限公司</td></tr>
<tr><td>深圳市睿沃德基金管理有限公司</td><td>深圳市德远投资有限公司</td></tr>
<tr><td>上海咸和资产管理有限公司</td><td>上海嘉世私募基金管理有限公司</td></tr>
<tr><td>上海禾升投资管理有限公司</td><td>深圳市兰权资本管理有限公司</td></tr>
<tr><td>时间</td><td colspan="2">2026年11月27日（星期五）</td></tr>
<tr><td>地点</td><td colspan="2">线上会议</td></tr>
<tr><td>出席人员</td><td colspan="2">董事会秘书兼财务负责人 李洪伟
投资者关系管理总监兼证券事务代表 李仝</td></tr>
</table>

投资者关系活动主要内容	公司参会领导介绍了慧镕封测的股权结构、合作方优势以及未来的业务规划，并就海南慧镕与合作方共同出资设立慧镕封测的投资背景、意义以及对海南慧镕业务发展的影响做了阐述；公司参会领导对投资者在本次交流会中提出的问题进行了回复： **Q1、最近存储价格波动较大，从应对角度出发，能否详细介绍存储价格波动对贵公司再制造存储业务的影响？** A： 1.在产品定位方面，公司的存储产品目前阶段主要定位于消费级应用，暂未涉及服务器级产品。当前主流晶圆厂的产能主要投向服务器级产品，消费级供给相对有限，供需结构与传统服务器周期存在错位。在这一格局下，循环再利用产品在消费级领域的成本替代与供给补充作用有所上升。公司了解到，部分下游客户对在终端产品上标注循环再利用材料使用情况已有相关考虑，若该类做法逐步推广，将为循环再利用产品打开新的应用场景，预计未来2-3年内成为主流。 2.在成本结构方面，海南慧镕现阶段聚焦DDR系列产品的再制造，产品属性为再制造件，区别于原厂新品，其定价与新品报价之间存在稳定的价差区间，为公司保留了相应的成本缓冲空间。同时，再制造产品在路由器、手机、电脑、扫地机器人等终端市场的接受度较高，能够帮助下游客户缓解元器件成本压力。因此，存储价格的波动会对该业务形成一些传导，但传导幅度小于新品体系。 3.在供应链与库存管理方面，公司竞争策略保持稳健。上游与核心合作伙伴建立了长期稳定的海外资源渠道，可持续获取来自欧美市场的旧服务器及内存料源，来料品质与成本可控，供给端韧性较强；库存管理上不进行投机性囤货，仅保留保障订单交付所需的战略库存，并坚持快进快出、尽量压缩交货周期，从而降低价格波动在存货端的敞口。

	综上，存储价格波动对公司经营的影响较为有限，依托消费级的产品定位、再制造模式的价差缓冲以及稳健的供应链与库存策略，整体影响幅度相对可控。 **Q2、目前存储芯片再制造业务的客户结构如何，主要客户类型是什么？** A：在客户结构方面，公司存储业务客户集中度较高，尤其是大客户占比较高。客户主要为消费类电子产品，智能家用电器等。大客户主要是出于匹配度考量，公司具备正规资质、可合规溯源地解决原材料问题，而大客户对此类能力有较高需求。 **Q3、如何展望明年整个消费电子板块的景气度？以及公司在此类客户中的业务发展情况？** A： 1.2026年消费电子上市公司整体业绩与销量明显下滑，除消费市场遇冷等宏观环境因素影响外，存储及其他半导体材料涨价导致电子产品价格快速上升也是重要原因。我们预计，2027年-2028年市场环境将有所改善，随着厂家价格策略调整与存储材料市场价格企稳震荡，电子产品售价将有所好转。 2.消费电子板块中部分消费场景具有刚性需求，例如面向大众市场的路由器、机顶盒、家用电器等，属于偏快消品类产品；我们预计该类市场需求容量并非制约因素，公司存储再制造以更低价格、质量有保障的产品切入市场，能有效解决下游成本端压力，将会有较大范围市场需求。因此公司当前重点在于提升产品质量、缩短交货周期，并加强品牌与产品在目标客户群体中的认可度。
附件清单	无
日期	2026年11月27日